Legea serviciului reciproc

On August 26, 2010

Ca să-ți dezvolți un Brand de mare impact trebuie să-i ajuți pe oameni să-și valorifice potențialul prin identificarea unui numitor comun.

Așa cum am menționat și în articolul precedent, *Principiul dezvoltării accelerate* , instrumentul Google Translate este la ora actuală cel mai bun și mai cunoscut instrument de traducere. Acest instrument, care s-a îmbunătățit vizibil în ultimii ani, se bazează în principal pe deschidere și apropierea dintre oameni.

Google și-a regândit orientarea către client, furnizând servicii mai bune decât ceilalți competitori (yahoo, bing, msn, etc) și continuă să inoveze. Strategia dezvoltată de Google s-a orientat într-o direcție care satisface interesele generale ale oamenilor. Oferindu-le acest instrument gratuit de traducere, care s-a dezvoltat puternic în ultimii ani, cei de la Google s-au asigurat că afacerea lor nu va înregistra niciun declin. De aceea Google se detașează cu mult de ceilalți competitori în ceea ce privește performanța, deoarece vine în întâmpinarea nevoilor oamenilor, sporindu-le eficiența și productivitatea cu instrumente și servicii care mereu se îmbunătățesc.

Leadership: Ceea ce transmite exact valorile din spatele brandului tău și identitatea lui vizuală este povestea unei experiențe cu neputință de uitat sau de reprimat?

Durabilitatea succesului corporației Google depinde de capacitatea ei de a oferi servicii unice. Şi, fără umbră de îndoială, unul dintre pilonii de bază ai afacerii sale a devenit în ultima perioadă instrumentul de traducere gratuită, Google Translate. Cu ajutorul acestui instrument, Google se așteaptă ca nevoile elementare ale celor care navighează pe internet să fie asigurate – respectiv traducerea online a site-urilor și articolelor de pe web din orice limbă în cel mai scurt timp.

În ceea ce privește instrumentul Google Translate, strategia adoptată de Google a fost să implice utilizatorii în îmbunătățirea lui. Cu alte cuvinte, Google îți oferă servicii de calitate, dar se așteaptă ca și tu să contribui la îmbunătățirea acestor servicii. Oamenii trebuie să înțeleagă beneficiile unui asemenea serviciu și apoi să implice cât mai mult, sporindu-și eficiența și productivitatea, pentru a-i asigura o perfecționare continuă.

Povestea succesului pe care îl astăzi google este povestea unei experiențe cu neputință de uitat sau de reprimat, fiindcă rolurile principale ale celor care fac parte din ea au putut și pot fi interpretate de cu totul alți actori decât cei care au devenit celebri ca urmare a dezvoltării acestui concept web.

Actorii nu sunt doar oamenii care dau niște replici memorabile, ci sunt acele entități care populează sistemul, acei jucători care au un rol în avansarea, influențarea sau gestionarea proceselor de integrare a unor noi cunoștințe și noțiuni, a unor noi credințe, noi valori, noi experiențe.

Nu poți dezvolta un proces de unul singur. Trebuie să colaborezi cu un număr mare de oameni. Tu ai nevoie de Google Translate, dar și Google Translate are nevoie de tine pentru a se dezvolta. Fără acest serviciu reciproc și susținut nu se poate construi nimic durabil și performant. Iar un efort scăzut aduce rezultate minime.

Leadership: Imaginea conceptului pe care îl dezvolți prin investiția într-un cod sursă menit să aleagă și să afișeze în timp real informații de valoare, reprezintă o ilustrare a realității pe care o trăiești în viziunea unui artist care își exprimă în afară interioritatea?

Google Translate, la fel ca telefonul celular și rețeaua de telefonie mobilă, a creat o nouă categorie de beneficii, permițând utilizatorilor să comunice în voie. Şi, indirect, prin adăugarea textelor și traducerea lor propriu zisă, se ajută reciproc. Când cineva traduce un text dintr-o limbă străină, iar traducerea nu este realizată perfect, are posibilitatea să contribuie la corectarea traducerii respective.

Timpul pe care îl aloci contribuind la îmbunătățirea instrumentului Google Translate reprezintă o investiție, atât pentru tine, cât și pentru corporația Google. Când dai de la tine, este și în folosul tău, dar și în folosul celui care îl primește. Nu este deloc o pierdere de timp și energie să-ți aduci aportul la dezvoltarea unui instrument sau proces din care, la urma urmelor, ai și tu la fel de mult de câștigat. Adoptând o atitudine constructivă, interacționând cu ceilalți utilizatori prin corectarea sau adăugarea de noi traduceri, îți câștigi un merit în plus și, pe lângă asta, ai satisfacția că ți-ai adus aportul pentru binele tuturor.

Artistul care își exprimă în afară interioritatea este actorul dintr-o piesă jucată în public care nu se lasă condus doar de convingerea "Am talent", ci muncește în continuare, la fel de mult, la fel de atent la detalii, conștient de faptul că orice scurtă secvență pe care o filmează catalizează atenția publicului.

Google a devenit lider mondial prin ideile novatoare cu implicații practice deosebite. Acest lucru a fost posibil având specialiști nu numai în informatică dar și cu o creativitate deosebită care au gândit acest sistem astfel încât să implice cât mai mulți oameni care să-și aducă aportul pentru dezvoltarea și perfecționarea lui. Google a "speculat" în mare măsură dorința acelor oameni care vor să-și aducă benevol aportul și să ajute necondiționat pe alții. Este bine că există asemenea oameni !

Numitorul comun pe care oamenii trebuie să-l identifice ca să-și valorifice potențialul rezidă din efortul pe care sunt pregătiți să-l depună atunci când scopul nu este să ajungă la o destinație, ci să facă din aceasta un reper pe harta criteriilor de apreciere a serviciilor de calitate.

Concluzie: Serviciul reciproc este o condiție esențială ce stă la baza progresului. Şi în leadership este nevoie de acest serviciu reciproc. Un lider, oricât de bun ar fi el, fără ajutorul și susținerea din partea echipei sau din partea "ierarhiilor superioare" nu poate să-și atingă scopurile spre beneficiul tuturor.

Source: https://neculaifantanaru.com/legea-serviciului-reciproc.html